

東証第1部 4433

 株式会社 **ヒト・コミュニケーションズHD**



# 2019年8月期第2四半期 決算説明会

---

2019年4月18日

<b>1. 2019年8月期第2四半期 決算概況</b>	<b>・・・ 2</b>
決算ハイライト	3
損益計算書の概要	4
商材別売上高実績	5
貸借対照表の概要	6
キャッシュ・フロー計算書の概要	7
<b>2. 2019年8月期 計画と取り組み</b>	
業績計画	8
商材別売上高計画	9
事業ポートフォリオの変化	10
配当計画	11
ヒトコムHDの今後の事業戦略	13-18



# 1. 2019年8月期第2四半期 決算概況

---

## ホールセール事業の伸び悩みにより、売上高は予算未達で着地したものの、通信分野等の業績の底打ちにより、営業利益は予算達成。

### 売上高

**31,985**百万円

前年同期比 99.9%

計画比 98.4%

- ◆ ヒトコム成長エンジンであるアウトソーシング事業は売上は増加に転じ、計画もほぼ達成。
- ◆ 通信分野において、大手3キャリアを中心としてNTT光回線卸による「転用」ニーズ一巡等によるマーケティング費用の調整が一段落し、足元の単月ベースでは増加トレンドに転じた。
- ◆ その他分野において、キャッシュレス決済導入の外訪型営業支援の受注が好調に推移し売上増加に大きく寄与。訪日外国人旅行者の増加を背景に外国人を中心としたインバウンド向けビジネスが好調に推移。
- ◆ ラグビーW杯を中心としたスポーツビジネスが好調に推移し主要事業セクターに成長。
- ◆ EC・TC支援事業は、主要ファッションサイトの契約終了による売上減少が懸念されたものの、新規受注が好調に推移しこれをカバー。一方でホールセール事業については苦戦。

### 営業利益

**1,613**百万円

前年同期比 110.7%

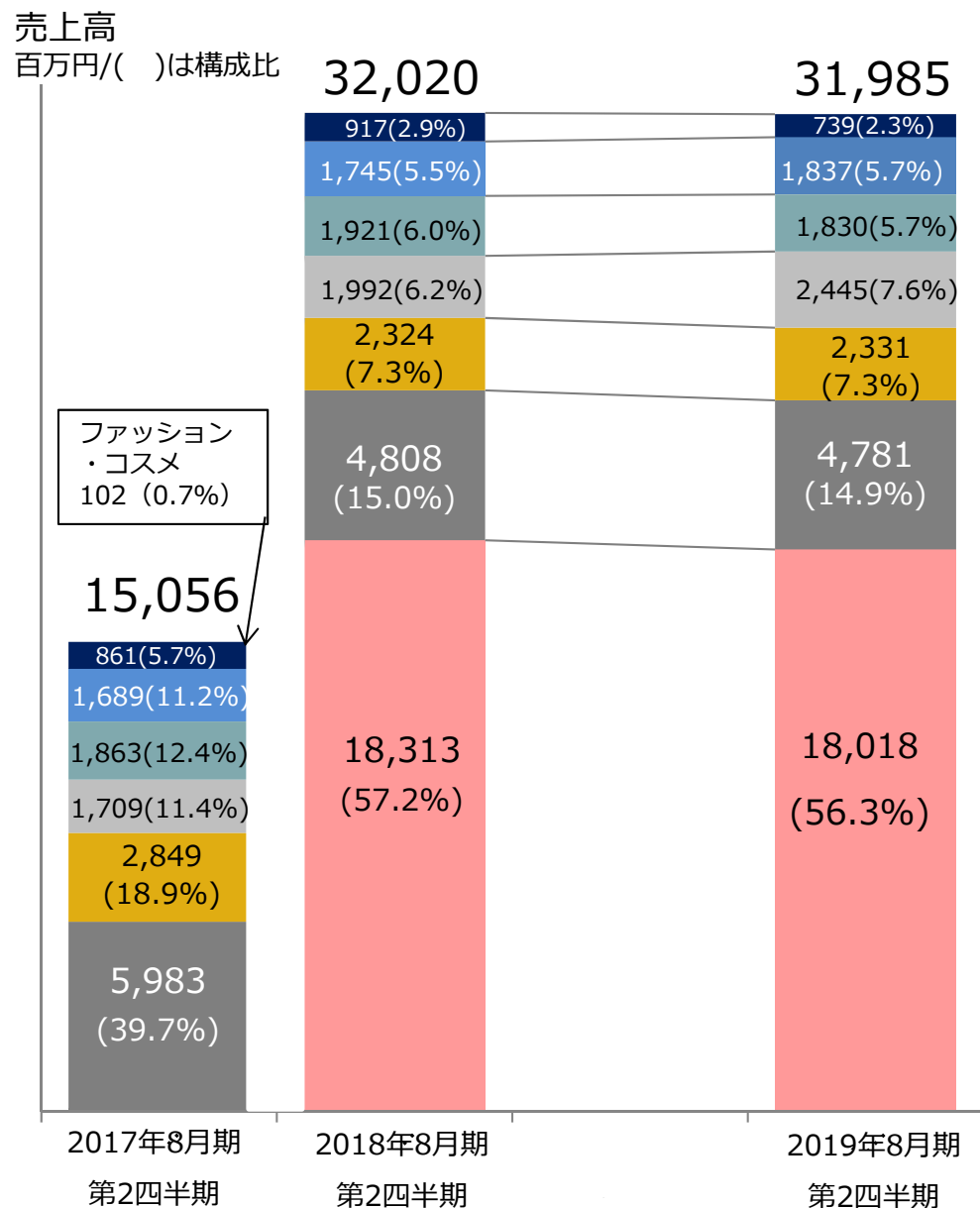
計画比 109.2%

- ◆ 利益率の高い通信分野において、マーケティング費用の調整が一段落し、アウトソーシング事業の収益が底打ち。人材派遣事業においては、メーカー・コールセンターを中心に単価交渉により粗利率は改善。EC・TC支援事業においても広告費の効率的な運用により粗利率が改善。
- ◆ コスト面においては、スタッフ募集費の効率的な運営や、ホールセール事業の物流コストの効率化等により販管費率は前期対比で改善、粗利率の増加も寄与し営業利益は増収となった。

# 損益計算書の概要 (2019年8月期第2四半期)

	2018年8月期 第2四半期	2019年8月期第2四半期			
		実績	前年同期比	計画	計画比
売上高	32,022 (100.0%)	31,985 (100.0%)	99.9%	32,500 (100.0%)	98.4%
アウトソーシング事業	8,935 (27.9%)	9,448 (29.5%)	105.7%	9,460 (29.1%)	99.9%
人材派遣事業	4,610 (14.4%)	4,518 (14.1%)	98.0%	4,846 (14.9%)	93.2%
EC・TC支援事業	14,215 (44.4%)	14,215 (44.4%)	100.0%	14,095 (43.4%)	100.9%
ホールセール事業	4,097 (12.8%)	3,602 (11.3%)	87.9%	3,929 (12.1%)	91.7%
その他の事業	163 (0.5%)	200 (0.6%)	122.9%	170 (0.5%)	117.9%
売上総利益	5,382 (16.8%)	5,447 (17.0%)	101.2%	5,506 (16.9%)	98.9%
販売管理費	3,925 (12.3%)	3,834 (12.0%)	97.7%	4,029 (12.4%)	95.2%
営業利益	1,457 (4.6%)	1,613 (5.0%)	110.7%	1,477 (4.5%)	109.2%
経常利益	1,459 (4.6%)	1,617 (5.1%)	110.8%	1,482 (4.6%)	109.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	760 (2.4%)	900 (2.8%)	118.3%	844 (2.6%)	106.6%

# 商材別 売上高実績 (2019年8月期第2四半期)



**ストアサービス※1** ↓ 前期比 **△19.4% (△178M)**

- ・スーパー・GMS等向け受注の縮小響く

**ツーリズム※2** ↑ 前期比 **+5.3% (+92M)**

- ・ラグビーW杯を中心としたスポーツツーリズム分野のMICE案件の受注が拡大
- ・期首の自然災害により国内、海外旅行向け添乗案件が縮小

**家電** ↓ 前期比 **△4.7% (△90M)**

- ・国内家電メーカーを中心にラグビーW杯、オリンピック開催を見据えたTV販売案件の受注が拡大したものの、大口クライアントからのキャンペーン受注が縮小

**その他** ↑ 前期比 **+22.7% (+453M)**

- ・キャッシュレス決済導入の外訪型営業支援の案件受注が大幅拡大
- ・外国人ビジネスを中心にインバウンド分野の受注が拡大

**モバイル** ↑ 前期比 **+0.3% (+7M)**

- ・格安SIM・格安スマホ事業者向けのニーズが堅調に推移
- ・大手キャリアを中心に量販店における販売支援が拡大

**ブロードバンド** ↓ 前期比 **△0.5% (△26M)**

- ・光コラボ事業者の生産性を軸としたマーケティング費用の縮小による受注減少が一段落し上昇トレンドへ転じる。

**ファッション・コスメ** ↓ 前期比 **△1.6% (△295M)**

- ・コスメティック案件については順調に拡大
- ・ホールセール事業の売上減少響く

※1 ストアサービス分野については、2017年8月期より細分化し「ファッション・コスメ」分野を別掲しております。

※2 2019年8月期第2四半期より、「観光」分野を広義の観光を含む「ツーリズム」分野に変更し表示しております。

# 貸借対照表の概要（2019年2月期末）

単位：百万円、下段は構成比

	2018年8月期末	2019年2月期末		主な増減要因
			前期末増減	
流動資産	13,146 (67.8%)	13,634 (66.4%)	+487	売掛金 +120百万円 商品 +143百万円 前払費用 +175百万円
固定資産	6,244 (32.2%)	6,892 (33.6%)	+647	子会社株式 +606百万円
資産合計	19,391 (100.0%)	20,526 (100.0%)	+1,135	
流動負債	6,159 (31.8%)	6,337 (30.9%)	+178	未払法人税等 +179百万円
固定負債	3,367 (17.4%)	3,486 (17.0%)	+119	長期借入金 +121百万円
負債合計	9,526 (49.1%)	9,823 (47.9%)	+297	
純資産合計 (自己資本比率)	9,864 (50.9%)	10,702 (52.2%)	+837	利益剰余金 +765百万円 非支配株主持分 +71百万円
負債純資産合計	19,391 (100.0%)	20,526 (100.0%)	+1,135	

# キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	2018年8月期 第2四半期累計期間	2019年8月期 第2四半期累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	628	844
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲200	▲910
フリー・キャッシュ・フロー	428	▲66
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲302	79
現金及び現金同等物の増減額	131	13
現金及び現金同等物の期首残高	5,436	5,985
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	33	—
現金及び現金同等物の期末残高	5,600	5,999





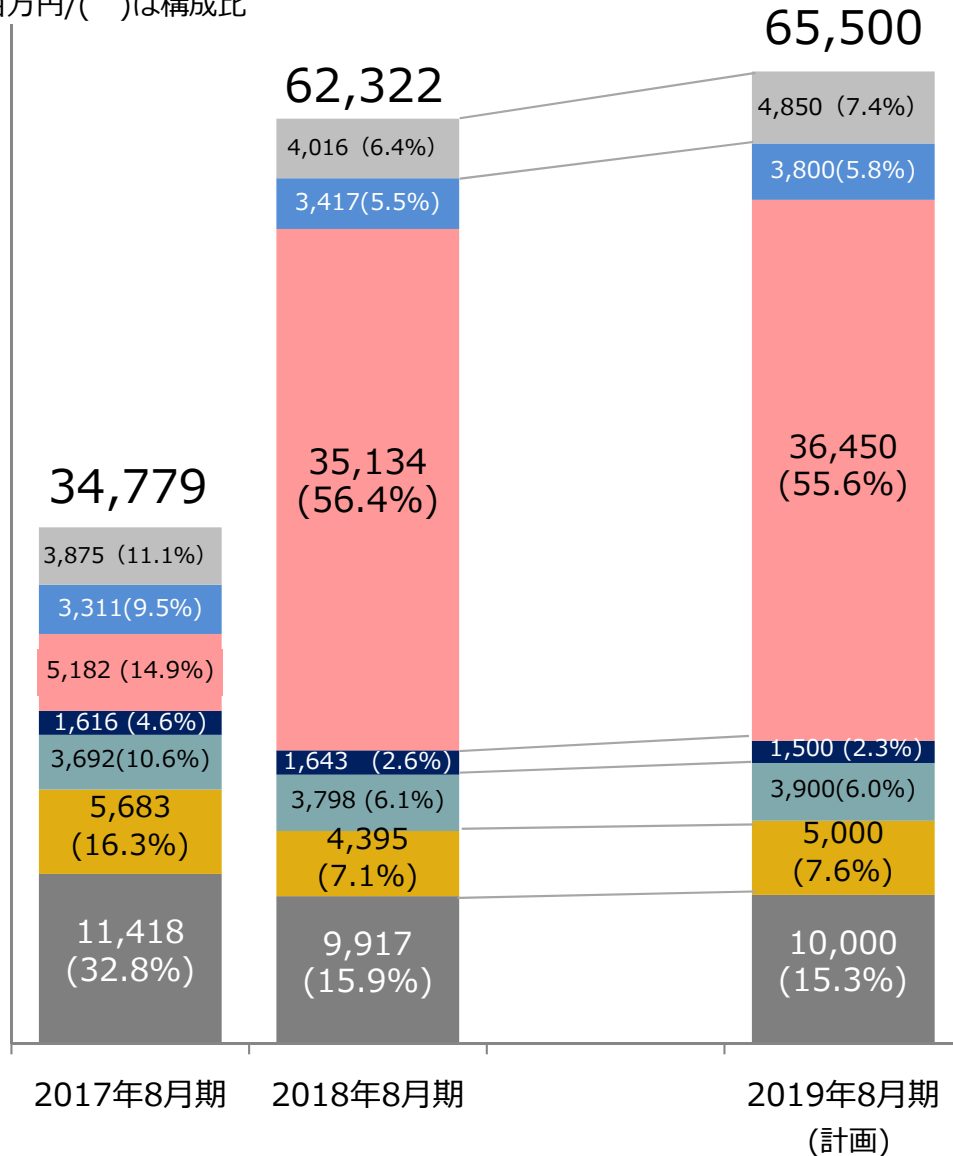
## 2. 2019年8月期 計画と取り組み

---

# 2019年8月期の計画

	2019年8月期			
	第2四半期実績	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	31,985 (100.0%)	99.9%	65,500 (100.0%)	105.1%
アウトソーシング事業	9,448 (29.5%)	105.7%	19,600 (29.9%)	109.5%
人材派遣事業	4,518 (14.1%)	98.0%	9,450 (14.4%)	101.6%
EC・TC支援事業	14,215 (44.4%)	100.0%	28,000 (42.7%)	106.0%
ホールセール事業	3,602 (11.3%)	87.9%	8,000 (12.2%)	95.6%
その他	200 (0.6%)	122.9%	450 (0.7%)	135.0%
売上総利益	5,447 (17.0%)	101.2%	11,170 (17.1%)	105.7%
販売管理費	3,834 (12.0%)	97.7%	8,170 (12.6%)	103.4%
営業利益	1,613 (5.0%)	110.7%	3,000 (4.6%)	112.6%
経常利益	1,617 (5.1%)	110.8%	3,010 (4.6%)	112.3%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	900 (2.8%)	118.3%	1,658 (2.5%)	112.9%

売上高  
百万円/( )は構成比



## ブロードバンド

↑ 前期比 **+0.8% (+83M)**

- ラグビーW杯、オリンピック開催を見据えた4K TVと通信のセット販売需要の取込み及びコンテンツ分野の取引拡大

## モバイル

↑ 前期比 **+13.8% (+605M)**

- 通信機器メーカーとの取引拡大
- 新規通信キャリア参入に伴う競争激化による需要取込み

## 家電

↑ 前期比 **+2.7% (+102M)**

- ラグビーW杯、オリンピック開催を見据えた4Kテレビ需要の取込み
- 消費増税前の駆け込み需要の取込み

## ファッション・コスメ

↑ 前期比 **+3.7% (+1,316M)**

- ヒトコムとBBFとの連携営業の強化による新規案件の獲得
- 美容・健康用品等新規領域の取引拡大

## ストアサービス

↓ 前期比 **△8.7% (△143M)**

- EC・チャット等販売手法の多様化による取引拡大
- 消費増税の駆け込み需要等によりスーパー・GMS販路の縮小は底打ち

## ツーリズム※1

↑ 前期比 **+11.2% (+383M)**

- ラグビーW杯を中心としたスポーツツーリズム分野の拡大
- 観光拠点の拡充による売上拡大

## その他

↑ 前期比 **+20.8% (+834M)**

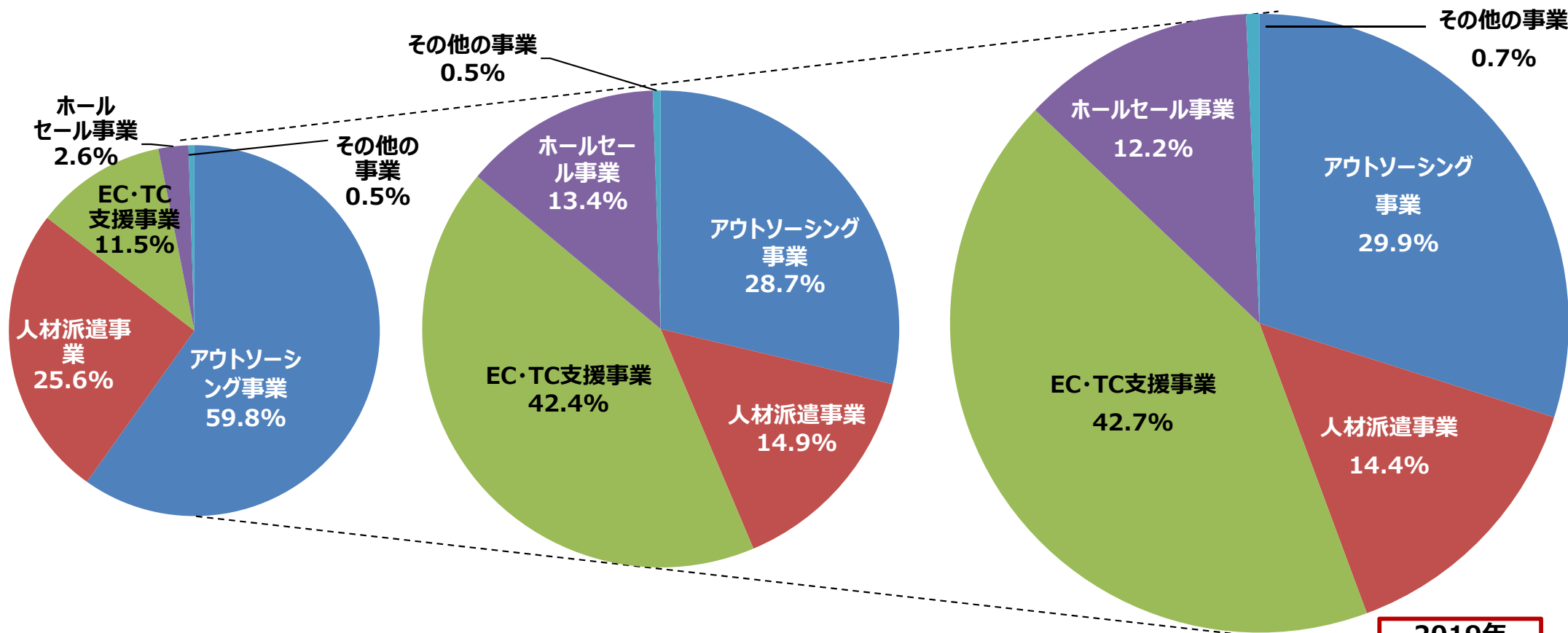
- キャッシュレス決済サービス導入の営業支援の新規案件の拡大
- 留学生等海外人材登用による外国人人材サービス売上の拡大

# 事業ポートフォリオの変化

2017年8月期  
売上高 347億円

2018年8月期  
売上高 623億円

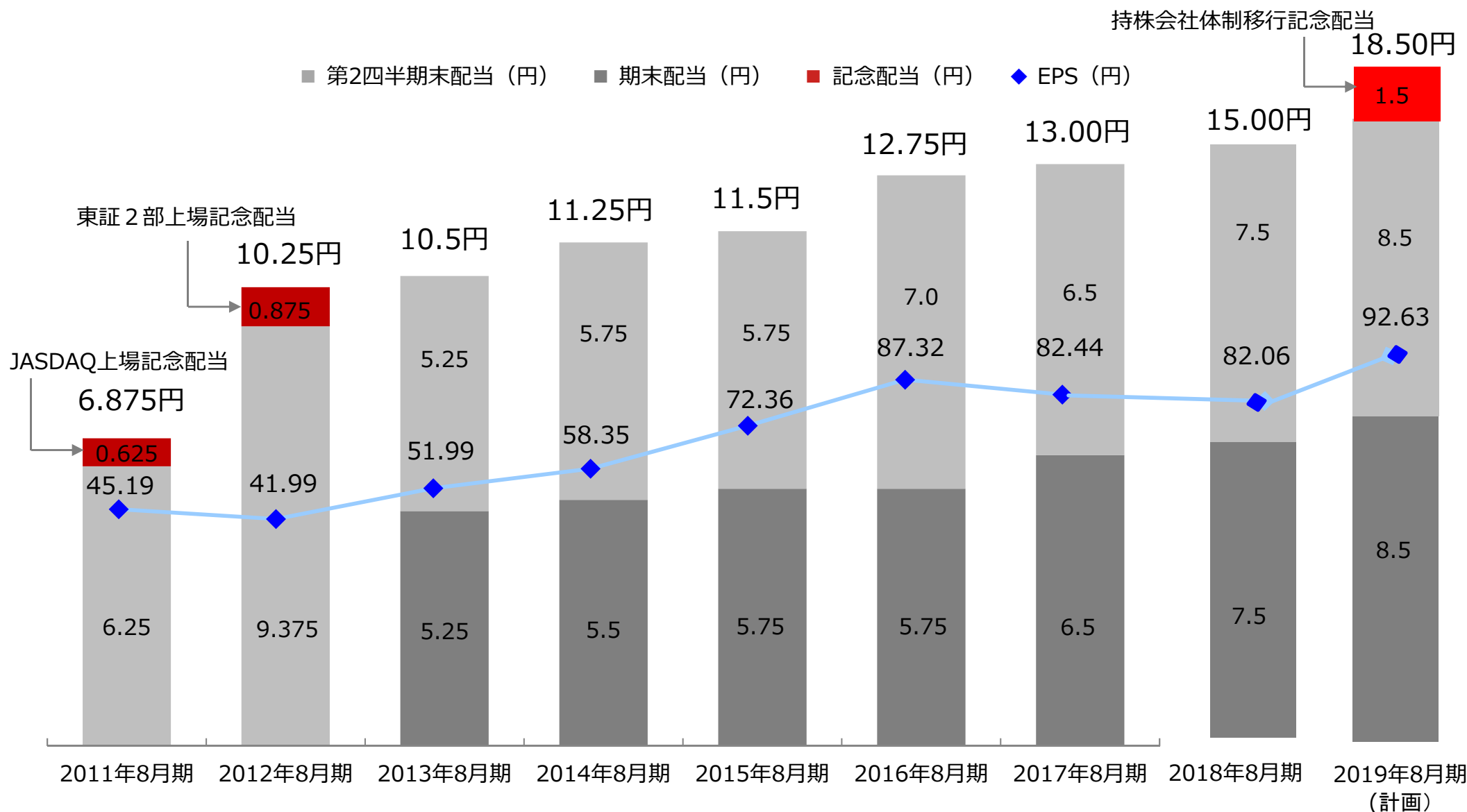
2019年8月期  
売上高計画 655億円



	2017/8期	2018/8期	2019/8期計画	2019年 8月期 第2四半期
ヒューマンビジネス売上高 (シェア)	298.8億(85.9%)	275.3億(44.1%)	295.0億(45.0%)	42.8%
非ヒューマンビジネス売上高 (シェア)	48.9億(14.1%)	347.9億(55.9%)	360.0億(55.0%)	57.2%

# 配当計画

3.5円増配（中間配当8.5円+期末配当8.5円+記念配当1.5円）し、8期連続増配の通期18.5円配当を計画。



※当ページ記載の1株当たり配当金・EPSは、平成24年4月30日株式分割(1対2)、平成25年1月31日株式分割(1対2)、平成28年1月31日(1対2)の株式分割を遡及計算して記載しております。



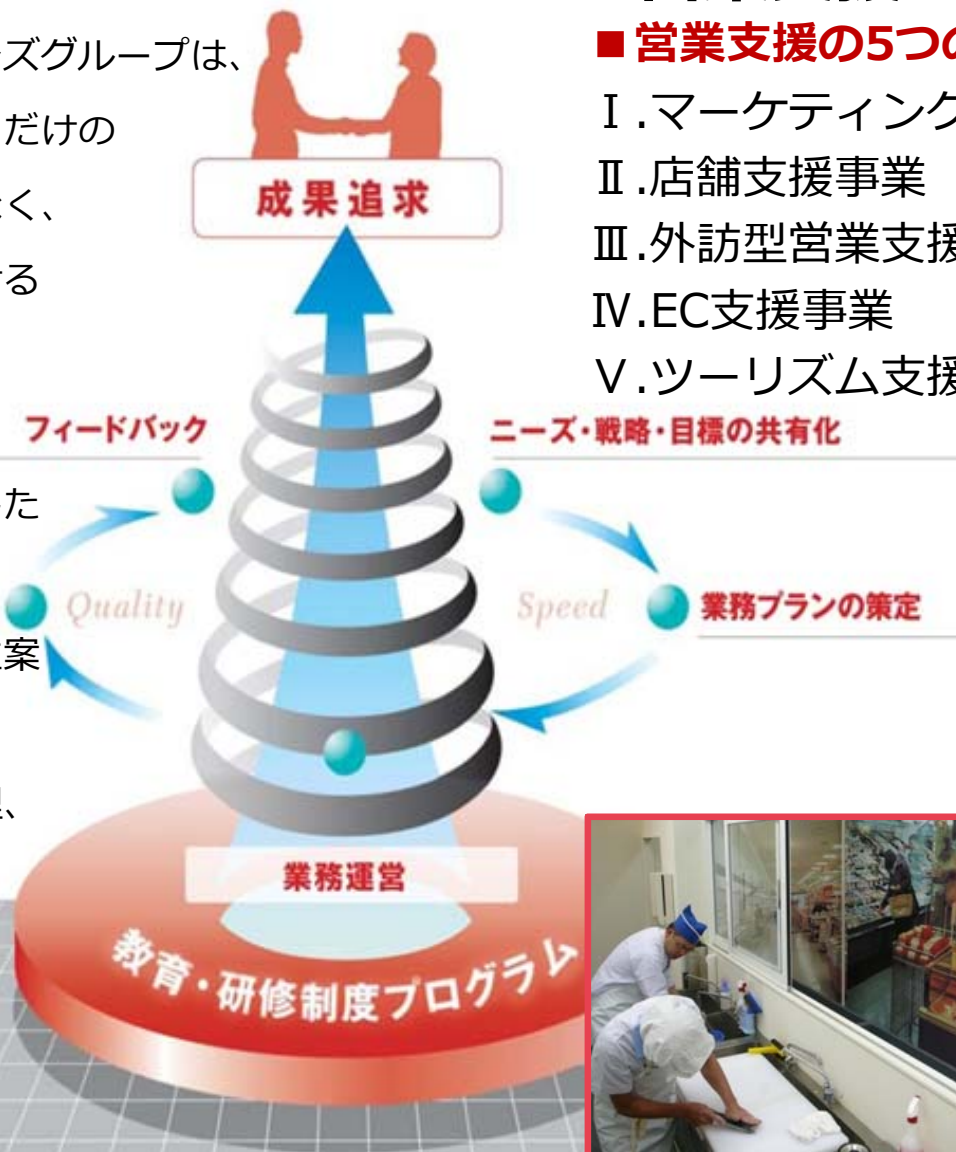
# ヒトコムHDの今後の事業戦略

---

## ■ 事業モデル

### ～事業コンセプト～

私たちヒト・コミュニケーションズグループは、人材を販売や営業現場に派遣するだけの従来型の人材サービス会社ではなく、営業・販売・サービス分野におけるマーケティングの担い手として、人材募集、研修開発、人材育成、**フィードバック**各種ソリューション機能を生かしたコンサルティングから、**業務分析** Quality セールスプロモーションの企画立案 マーケット調査レポート、**Speed** 業務プランの策定 販売・営業事務局運営、労務管理、**ニーズ・戦略・目標の共有化** 成果追求迄を一括して行う営業支援企業です。



目指すは『**営業支援** **コングロマリット**』

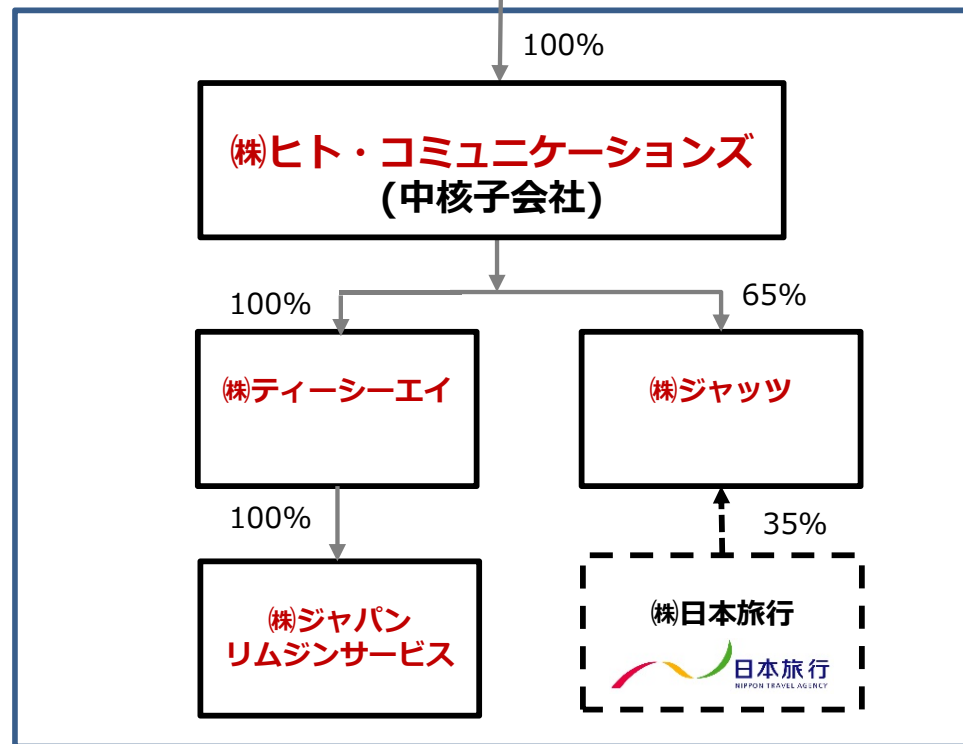
### ■ 営業支援の5つの柱

- I. マーケティング(販売/サービス)支援事業
- II. 店舗支援事業
- III. 外訪型営業支援事業
- IV. EC支援事業
- V. ツーリズム支援事業

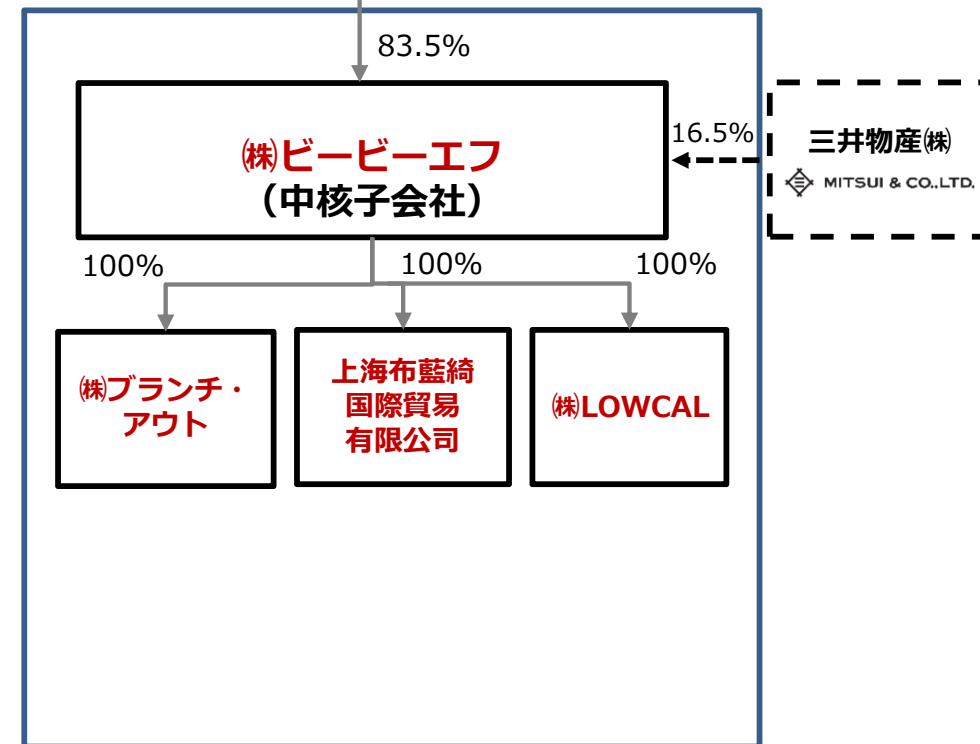


2019年3月1日より持株会社体制に移行。ヒト・コミュニケーションズとビービーエフを中核子会社として、それぞれ「ヒューマン支援プラットフォーム」と「EC支援プラットフォーム」の更なる事業拡大のため、グループガバナンスの強化、意思決定の迅速化並びに機動的なM&Aの実施により **「マーケティングの未来創造企業」** を目指す

## 株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス



**ヒューマン支援プラットフォーム**



**EC支援プラットフォーム**



# ITベンチャー＋ヒト力の協業事例①

ヒト・コミュニケーションズは、“世界初・業界初”※となるAIスピーカーを活用したホテル等の宿泊施設特化型のチャットコンシェルジュサービスをITベンチャーTradFit社と共同開発し2019年1月18日より大手ホテル向けにサービスを開始

## ●本サービス提供を開始するホテル

- ・小田急ホテルセンチュリーサザンタワー
- ・MIMARU東京 赤坂、MIMARU京都 新町三条\*
- ・天王寺都ホテル\*
- ・ホテルエミット渋谷

\*試験導入

※世界初・業界初:日本ホテル向け、かつ訪日外国人向けサービスとして

ITベンチャーの優れた技術力・ソリューションにヒトコムのヒューマン支援プラットフォームを掛け合わせることで新たな価値創造を行った協業事例。今後、徹底したコスト削減と生産性向上を目指すBtoBマーケットにおいて成長が期待できる有望なITベンチャーとの事業提携、資本提携、M&A等のアライアンスを積極的に進めることで「オムニチャネル営業支援」にIT・テクノロジーの要素を加え、これまでに例のない営業支援プラットフォームを目指す。



ワールドビジネスサテライト  
2019.01.18 放映 WBS

## ●本サービスの利用イメージ



ホテル等客室  
(AIスピーカー)

各種  
問い合わせ

自動応答 有人応答

各種  
問い合わせ

チャットボット

(17言語対応) TRADFIT



システム連携  
対応事例蓄積

有人オペレーター  
(ホテル経験者・多言語対応)

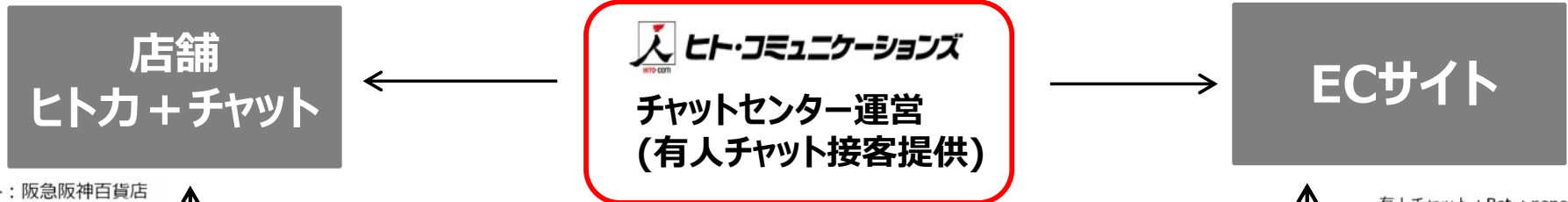
ヒト・コミュニケーションズは、チャットシステムを活用したWeb接客ソリューション「OK SKY」を展開するITベンチャー空色と業務提携契約を締結。チャットセンター運營業務をヒトコムが受託し、「OK SKY」の販売契約を締結。当社の営業力・エリアカを活用した同システムの拡販を図り、チャットサービスの拡大も合わせて図る事業モデル。

## ●本サービスにおける協業イメージ

- ・システム拡販
- ・店頭プロモーション支援
- ・有人チャット接客



- ・システム拡販
- ・EC運営支援 (BBF)
- ・有人チャット接客



店内案内チャットボット：阪急阪神百貨店



システム提供

チャットオペレーション  
委託

販売店契約



システム提供

有人チャット+Bot : nano universe



# オムニチャネル営業支援プラットフォーム

## 店舗（リアル）

### 営業支援（人材）

- 各種販売業務請負
- ラウンダー業務
- セールスプロモーション
- 外国人・インバウンド関連事業
- 市場調査・ミステリーショッパー業務他
- 空港関連事業
- 店舗集客コンサルティング、顧客動向調査・改善・Web集客他

## オンライン店舗（バーチャル）

### Eコマース支援

- ECサイト構築
- ECサイト運営
- 決済
- 物流
- 越境EC支援
- ECマーケットプレイス(食品)の運営

OMNI-CHANNEL  
RETAILING



ONE STOP SOLUTION

## バックオフィス

### フルフィルメント

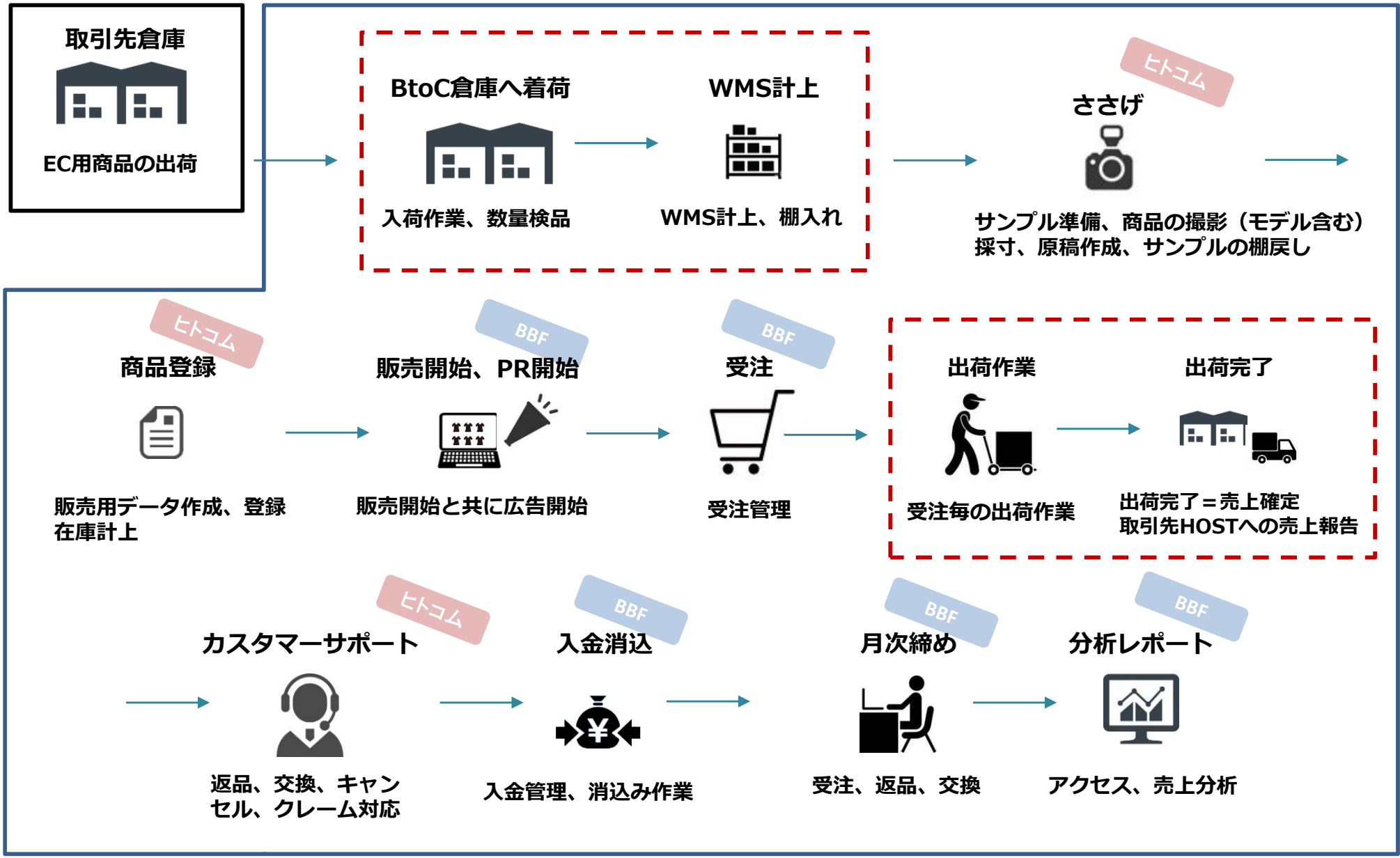
- コールセンター(多言語対応)
- チャットセンター(多言語対応)・チャットボット
- 倉庫オペレーション
- 商品データ作成
- ファイナンス管理

## その他サービス

### BtoB

- 採用・教育センター
- 商品開発 (ODM)
- ノベルティ製作
- 什器・ツール作製
- 外訪型営業代行事業、インサイドセールス請負コンサル他

# 【新規事業】フルフィルメントサービスを活用したECアウトソーシング事業



# マーケティングの未来創造企業へ

【 連絡先 】 株式会社ヒトコミュニケーションズHD 経営企画部 飯島  
【 所在地 】 東京都豊島区東池袋1丁目9番6号  
【 T E L 】 03-5979-7749



このプレゼンテーション資料には、現時点の将来に関する前提や見通しに基づく予測が含まれております。実際の業績は、その時々状況や多様な要因により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負いかねますので、ご了承ください。

また、本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社ヒト・コミュニケーションズに属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。